

CAI
TA 87
- 1998
I57



Information for Shippers and Carriers

*Guidelines for the
Interpretation of
"Substantial
Commercial Harm"*



Canadian
Transportation
Agency

Office
des transports
du Canada

Canada



Digitized by the Internet Archive
in 2024 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116359738>



Information for Shippers and Carriers

*Guidelines for the
Interpretation of
"Substantial
Commercial Harm"*



Canadian
Transportation
Agency

Office
des transports
du Canada



© Minister of Public Works and
Government Services Canada, 1998

Printed and bound in Canada

ISBN 0-662-63965-0
Catalogue No. TU4-10/1998

This publication is available on the CTA Website
www.cta-otc.gc.ca

For information about the Agency and its programs you
can also call:
(819) 997-0344

Correspondence can be addressed to:
Canadian Transportation Agency
Jules Léger Building
15 Eddy Street
Hull, Québec
K1A 0N9

This publication is available in alternative format.

This Guide has been prepared for information purposes
only. In all cases the language of the Legislation and
Regulations is final authority.

1.0 Introduction

Shipper groups have expressed concerns regarding the negotiating tools that are subject to the “substantial commercial harm” test of subsection 27(2) of the *Canada Transportation Act* (the *CTA*). Provisions dealing with competitive line rates and level of service obligations require applicants to satisfy the Canadian Transportation Agency (the Agency) that the applicant would suffer substantial commercial harm if the Agency did not grant the relief sought.

To date, there is a lack of any significant precedent-setting interpretations or other information on what the provision implies. As a result, the Agency has drafted these guidelines on factors it may consider under a subsection 27(2) test to assist shippers and carriers in understanding this provision of the *CTA*. As always, the Agency will continue to base its decisions on the individual merits of each case.

1.1 Purpose

These guidelines briefly describe the nature and extent of evidence the Agency may require, under subsection 27(2) of the *CTA*, to be satisfied that an applicant would suffer “substantial commercial harm”.

1.2 Section 27

Section 27 of the *CTA* reads as follows:

Relief

27. (1) “On an application made to the Agency, the Agency may grant the whole or part of the application, or may make any order or grant any further or other relief that to the Agency seems just and proper.

Limitation

- (2) “Where an application is made to the Agency by a shipper in respect of a transportation rate or service, the Agency may grant the relief sought, in whole or in part, but in making its decision the Agency must be satisfied, after considering the circumstances of the particular case, that the applicant would suffer substantial commercial harm if the relief were not granted.

Circumstances

- (3) “The circumstances to be considered by the Agency in making its decision under subsection (2) may include, but are not limited to, the following:
- a) the market or market conditions relating to the goods involved;
 - b) the location and volume of traffic of the goods;
 - c) the scale of operation connected with the traffic;
 - d) the type of traffic or service involved;
 - e) the availability to the applicant of alternative means of transporting the goods; and
 - f) any other matters that appear to the Agency to be relevant.

Amendments

- (4) “The Agency may, on terms or otherwise, make or allow any amendments in any proceedings before it.

No Applicability to FOA

- (5) “This section does not apply in respect of final offer arbitration under Part IV.”

2.0 Nature of Proceedings

The Agency is a quasi-judicial tribunal that functions like a court. It is not bound by strict rules of evidence or procedure and can be flexible. Parties appearing before it need not have counsel.

In any proceeding subject to subsection 27(2) related to the granting of relief, the Agency must be satisfied on a balance of probabilities that the applicant would suffer substantial commercial harm if the Agency did not grant the relief requested.

2.1 Time Frame for Relief

Section 29 of the *CTA* requires the Agency to determine all disputes within 120 days, unless the parties consent to extend this time frame. Shorter time periods may apply under certain provisions in the statute. For example, the Agency must make decisions related to requests for competitive line rates and joint rates within 45 and 90 days, respectively.

2.2 It's Not a Pre-Test!

The Agency decides on substantial commercial harm at the *same time* that it determines the merits of an application. Unlike past provisions under the law, subsection 27(2) does not create a *prima facie* test. That is, the legislation does not say that the Agency must decide that the shipper “would suffer substantial commercial harm if the relief were not granted” before the Agency can hear an application.

In any proceeding, the Agency would likely ask for evidence and argument on “substantial commercial harm” and rule on that question when ruling on the application itself. For example, if a shipper applied for a ruling relating to an alleged breach of a railway’s “level of service obligations,” the Agency would assess the “substantial commercial harm” and “level of service” aspects of the case at the same time, not sequentially.

This clearly distinguishes subsection 27(2) of the *CTA* from, for example, section 23 of the *National Transportation Act*, 1967. Under the provisions of section 23, an applicant had to file an application for leave to appeal an action of a carrier, and this application had to convince the former Canadian Transport Commission that a “prima facie” case existed, before the Commission would investigate the carrier’s action.

3.0 Interpretation

3.1 Relief

Under subsection 27(1) of the *CTA*, the Agency may grant all or part of an application, or give any further or other relief that seems just and proper. This subsection applies to any application filed with the Agency under the provisions of the *CTA* or other legislation.

3.2 Limitation

When a shipper makes an application concerning a transportation rate or service, subsection 27(2) imposes a limitation on the Agency. The limitation is that the Agency be satisfied that the applicant/shipper would suffer *substantial commercial harm* if the requested relief were not

granted. Given the remedies available under the *CTA* for various modes of transport, this means that, practically speaking, subsection 27(2) has the greatest impact on rail matters.

When reviewing an application under subsection 27(2), the Agency must determine whether this limitation affects the applicant. Among other matters, the Agency must determine whether the applicant is a shipper and whether the application relates to a transportation rate or service.

3.3 Definitions

“Shipper” is defined in section 6 of the *CTA* as “a person who sends or receives goods by means of a carrier or intends to do so.” In turn, a “carrier” is defined as “a person who is engaged in the transport of goods or passengers by any means of transport under the legislative authority of Parliament.”

Certain complaint and application sections of the *CTA* expressly refer to “shippers” making applications (such as subsection 121(2) on joint rates and section 132 on competitive line rates). However, other sections, such as section 116 (level of service) and subsection 127(4) (extended interswitching), include shippers because they speak in terms of “any person,” “railway company,” “a municipal government” or “any other interested person.”

3.4 Transportation Rate or Service

The limitation in subsection 27(2) applies only to an application related to a *transportation rate or service*. There is no list in the *CTA* stating which applications are subject to this section. Requests related to a transportation rate include requests for joint rates, competitive line rates or extended interswitching. Applications can also be made relating to a transportation service such as a request that the Agency require a railway company to meet a level of service obligation.

Section 27 does not apply to final offer arbitration.

4.0 "Substantial Commercial Harm"

If the Agency concludes that the applicant falls into the "shipper" category and that the relief requested relates to a "transportation rate or service," the Agency can proceed to determine whether the applicant would suffer "substantial commercial harm."

4.1 Subjective Assessment

The word "substantial" is imprecise and open to interpretation. Any determination becomes, therefore, a case-by-case assessment by the Agency based on the information presented. Overall, it appears that something "substantial" is valuable; more than insignificant and greater than the minimum.

Although Parliament has not defined the phrase "substantial commercial harm," similar terminology has been examined in jurisprudence and in legal lexicons. The Agency may refer to these discussions to assist it in interpreting the phrase.

5.0 The Agency's Responsibilities

5.1 Type of Evidence to be Adduced

Subsection 27(3) of the *CTA* acts as a guide to the type of matters the Agency may examine when it determines "substantial commercial harm." At a minimum, the Agency ought to understand:

- the type of traffic involved;
- the origin and destination of the traffic;
- the standards of service required; and
- the markets that the shipper is seeking to maintain, expand or enter.

The Agency should also assess the nature and extent of commercial harm the shipper would suffer if it is unable to obtain the requested relief from the Agency.

The Agency may not need to ask a shipper to reveal detailed financial information, existing and *pro forma*, to show likely impacts if relief is not

granted. And the shipper may not need to provide oral evidence before the Agency if a paper or “file” hearing takes place. However, if an oral hearing takes place, the shipper may present witnesses who can provide evidence of the commercial harm the shipper will likely suffer. Under Agency procedures, the railway company may question these witnesses.

5.2 Prospective Nature of Test

The legislation speaks of likely future harm if relief is not granted. Therefore, the Agency must assess whether harm will happen and, if so, how extensive it will be. Such an assessment requires a certain amount of latitude since it is speculative. The Agency must be satisfied that substantial commercial harm *would* occur if the relief were not granted.

It may be more difficult to prove that harm will occur in the future than to show that harm has already occurred in the past. Therefore, an applicant may prefer to provide proof that it has suffered past harm, and argue that it is still incurring substantial commercial harm and *will continue to do so* if the Agency does not act to remedy the situation.

Commercial harm could include adverse effects on a company’s reputation or sales; adverse effects arising from the fact that the company is not meeting its contracts; *significant* financial expenses; or lost expansion opportunities.

6.0 Subsection 27(3)

6.1 Circumstances to be Considered

Subsection 27(3) helps the Agency determine the types of matters that it may examine when deciding whether a shipper would suffer substantial commercial harm if relief were not granted. The subsection also helps the Agency assess the extent of harm relative to a shipper’s operation.

For example, in addition to the availability of alternative means of transport, subsection 27(3) states that the Agency may consider the following factors:

- the market or market conditions *related to the goods involved*;
- the location and volume of *traffic of the goods*;
- the scale of operations *connected with the traffic*; and
- the type of *traffic or service* involved.

Such considerations, which consistently cite the “goods” or the “traffic,” indicate that the Agency should adopt a narrow approach when assessing substantial commercial harm to a shipper’s operation. That is, the examination would be limited to harm related to the traffic or goods subject to the application. The Agency need not assess the impact on the shipper’s entire operation, unless the application involves all of the shipper’s traffic.

Some shippers have cited a decision made by the Agency’s predecessor¹ to suggest that the Agency will grant relief only if a shipper would otherwise fall into bankruptcy.

However, this case does not apply directly to section 27 of the *CTA*, because it examined carriers and carrier competition in a market, and did not limit itself to effects on a particular shipper.

In this decision, the National Transportation Agency was required to decide on the predatory pricing provisions that existed under the law at that time. After examining the competition in the transportation markets affected, the Agency found the railway’s aggressive pricing strategy did not significantly harm either competition generally or competitors specifically. By having this decision upheld, shippers were able to benefit from the railway’s pricing structure.

It should be noted that the “harm” identified in subsection 27(2) need not be harm through an observable loss, for example, through the loss of previous sales contracts in certain markets. On the contrary, because the law leaves this definition open, a shipper may be able to argue the loss of future or potential gain. To continue the example, a shipper could argue the “harm” exists in an inability to attract future customers in new or emerging markets.

1. *Upper Lakes Group Inc. et al v. National Transportation Agency et al* [1995] 3 F.C. 395, a case decided under the minimum compensatory rate provision of the *NTA*, 1987.

7.0 Scope of the Agency's Review

The scope of the Agency's review will depend on the nature of the application and the extent of the operations that are the subject of the application—that is, the impact of the transportation rate or service on the specific portion of the shipper's operation in dispute.

If a shipper is seeking relief related to a transportation rate or service that the shipper feels has caused or will likely cause substantial commercial harm to all of the shipper's operations or all of its traffic, the Agency may examine overall impacts on the shipper.

On the other hand, if the application is limited to part of a shipper's operations or to the traffic of one of many commodities, the Agency may focus on only that portion of the shipper's operations or traffic.

8.0 Causes and Impact of Substantial Commercial Harm

Agency proceedings involving section 27 deliberations may, in certain circumstances, be costly to the parties, depending on the nature of the application. From an economic perspective, it is not in the applicant's interest to file an application for relief if a rate, act or omission of a carrier does not have at least some commercial impact on the applicant.

Therefore, the applicant should be able to demonstrate that the likely impact of the carrier's actions on the shipper would be more than *insignificant*. For example, this might require establishing that the rate or service in question adversely affects the shipper's ability to market its goods, maintain its market position or penetrate new markets. In this respect, the applicant might also show that the carrier's transportation rate or service puts the applicant at a disadvantage in comparison to its competitors.

8.1 Examples

Example 1: Two manufacturers of a similar product are located in the same region. Company A is served by two rail carriers: Carrier C and Carrier D. Company B is served at origin only by Carrier C. Using Carrier D, Company A can get access to a specific market in the United

States. However, Company B is now in a position to expand its markets in the US, so it seeks and receives Carrier D's agreement to serve the company from the nearest interchange point, under certain terms and conditions.

Company B then asks Carrier C to establish a competitive line rate from the point of origin to the nearest interchange point with Carrier D. Carrier C proposes a rate that Company B rejects. If Company B were to accept the rate, it would not be able to compete in the US market with Company A. The proposed rate may limit Company B's ability to expand its markets, resulting in lost sales and revenues and limited future growth.

Company B believes Carrier C's actions have constrained its ability to compete. Company B could ask the Agency to establish a competitive line rate. It would be required to substantiate its claim that it would incur substantial commercial harm if the relief were not granted.

Example 2: A rail carrier commits to providing three-day-a-week service to a shipper, but the carrier's service is unreliable. This erratic service could result in delayed deliveries, staff overtime, lost sales, lost markets and loss of goodwill. If it continued without relief, it could harm the shipper's reputation and operations. The shipper could ask the Agency to confirm the carrier's level of service obligations. It would be required to substantiate its claim that it would continue to incur substantial commercial harm if the relief were not granted.

Note, however, that *CTA* provisions that may be subject to subsection 27(2) are not designed to alleviate any inherent disadvantages a shipper may suffer due, for example, to the shipper's scale of operations or geographic location relative to destination markets, or to general market downturns. Their goal is to ensure that shippers receive relief when necessary and that carriers provide a commercially fair rate and adequate transportation service.

The table on pages 11 and 12 illustrates possible causes of substantial commercial harm and their possible impact on a shipper's operation, as well as the type of evidence that a shipper might provide to prove both cause and impact.

9.0 Confidentiality

The Agency's Rules of Procedure clearly describe what parties to a proceeding should do when they believe that any information they may place before the Agency is confidential.

Under these rules, a person trying to declare a document confidential must state why it should not be publicly disclosed to other persons.

The Agency will balance the interests of the parties when dealing with claims for confidentiality. The Agency understands that harm can result when commercial information is disclosed to a party's suppliers or competitors. At the same time, the Agency realizes that parties to a proceeding must have sufficient information to be able to present their side of the case to the Agency.

10.0 Appeals

10.1 Section 40 of the CTA: Governor in Council

An Agency decision may be varied or rescinded, at any time, on petition of any person to Cabinet, or on Cabinet's own motion. Any Cabinet order varying or rescinding an Agency decision is binding on the Agency and on all parties.

10.2 Section 41 of the CTA: Federal Court

Any person may file an appeal of an Agency decision with the Federal Court of Appeal, on a question of law or a question of jurisdiction, within one month of the decision, or within any extended time period the Court permits. The timing of a final appeal decision from the Court varies depending on the parties and the issues, but the Court generally determines an appeal within 18 months of the Agency's decision. Recent changes to the rules of court procedure now require the parties to an appeal to act within strict time frames.

Unless one of the parties to the decision has asked, and the Agency finds, that its decision be held in abeyance pending the appeal, the Agency's decision applies from the moment it is issued.

Substantial Commercial Harm

POSSIBLE CAUSES	EXAMPLES OF EVIDENCE RELEVANT TO CAUSE	POSSIBLE IMPACT ON SHIPPER	EXAMPLES OF EVIDENCE RELEVANT TO IMPACT	POSSIBLE REMEDIES
Unsatisfactory rate (e.g. rate too high)	<p>Documentation/records or analyses demonstrating:</p> <ul style="list-style-type: none"> • other shippers of the same goods at the location are receiving more favourable rates that cannot be justified by any cost or efficiency factor • a substantial rate increase has occurred • a substantial change in annual transportation costs has occurred over a specified period • the company is a captive shipper with no other competitive alternative transportation services 	<ul style="list-style-type: none"> • detrimental effect on operations or financial performance of the company • loss of market share • decreased ability to compete in or penetrate new markets • loss of sales or potential sales • cancellation of orders • increased transportation costs • slowing plant operations • postponement of expansion plans 	<p>Documentation/records or analyses demonstrating:</p> <ul style="list-style-type: none"> • past and current production levels • ability of company to increase market prices to offset freight cost increases • relative change in product market prices vs. change in transportation costs • sales trends over a specified period • transportation costs as a percentage of company's operating costs over a specified period • if other transportation was used for traffic, respective percentages of company's traffic volumes and freight costs • change in traffic volumes over a specified period • cancellations over a specified period • financial performance of affected operations over a specified period • plant or company's growth rate over a specified period 	<ul style="list-style-type: none"> • extension of inter-switching limits under subsection 127(4) to give the company access to rail competition • establishment of a competitive line rate (CLR) under section 132 to give the company access to rail competition • establishment of a joint rate under subsection 121(2)

(...cont'd)

Substantial Commercial Harm *(cont'd)*

POSSIBLE CAUSES	EXAMPLES OF EVIDENCE RELEVANT TO CAUSE	POSSIBLE IMPACT ON SHIPPER	EXAMPLES OF EVIDENCE RELEVANT TO IMPACT	POSSIBLE REMEDIES
Provision of unsatisfactory transportation service or performance, as demonstrated by:	Documentation/records or analyses demonstrating:		Documentation/records or analyses demonstrating:	
<ul style="list-style-type: none"> • unreliable service • lack of proper equipment • poor condition of equipment • delays in transit time • insufficient frequency of service • improper cargo handling or product care • poor carrier responsiveness • circuitous or ineffective routing • lack of reasonable facilities for switching service • inadequate loading or unloading facilities 	<ul style="list-style-type: none"> • complaints from customers • failure to meet delivery dates due to unreliable service • cancelled orders (with reasons) • excessive damage claims • increased costs due to overtime or use of a more expensive mode, expressed as a percentage over a specified period • circuitous and inefficient routing by carrier when a shorter, faster route is available • that the company is a captive shipper with no other competitive alternative transportation services • poor service over time 	<ul style="list-style-type: none"> • loss of market • loss of sales or orders • increased costs • plant slowdown • loss of access to new or emerging markets 	<ul style="list-style-type: none"> • decrease in traffic volumes • number of sales or orders lost • amount and percentage of increased costs over a specified period • actual impact on plant operations (employees) • cancelled sales orders or contracts • complaints from customers • financial performance of affected operations over a specified period • plant or company's growth rate over a specified period • loss of clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Agency ruling under section 116 that carrier is breaching level of service obligations (Agency can order appropriate relief) • establishment of CLR or extended inter-switching to give the company access to an alternative service provider

Competitive Line Rate (CLR) — If a shipper is located beyond the 30-kilometre interswitching limit, it can request the Agency to set a CLR for movements over the railway serving the shipper to the interchange point for furtherance to another railway. Arrangements must first be completed with the connecting carrier for the balance of the movement. The CLR would be based on applicable interswitching rates and the local railway revenue information derived in competitive situations.

Interswitching — If a shipper has access to only one railway carrier at origin or destination, it may have its cars interswitched from the carrier to another at prescribed rates, providing its siding is within a 30-kilometre radius of the point of interchange. However, under subsection 27(4), shippers may apply to the Agency for extended interswitching rights beyond the 30-kilometre limit.

Final Offer Arbitration (FOA) — A shipper who is dissatisfied with rates charged by a carrier and who cannot resolve the issue may submit the matter in writing to the Agency for a final offer arbitration. The shipper's request for final offer arbitration would include the final offer of the shipper to the carrier and the last offer received by the shipper from the carrier. The Agency refers the matter to an arbitrator agreed upon by the shipper and carrier. The arbitrator shall select the final offer of either the shipper or the carrier. A final offer arbitration is not a proceeding before the Agency and is not subject to the "substantial commercial harm" test.

Levels of Service — If a shipper believes a railway company is not providing "adequate and suitable accommodation for the carriage of traffic", it may file a complaint with the Agency to investigate the matter. If the Agency determines that service obligations are not being carried out, it may order the company to fulfill that obligation in any manner the Agency deems expedient.

Joint Rates — A shipper intending to move traffic over a continuous route in Canada, where portions of the route are operated by two or more railway companies, may ask the railway companies to agree on a joint tariff for the continuous route and on the apportionment of the rate in the joint tariff. If the railways cannot agree on a joint tariff and rate apportionment, the Agency may direct the companies to come to an agreement or it will make the determination itself.

Prix de ligne concurrentiels — Si les installations d'un expéditeur sont situées au-delà de la limite d'interconnexion de 30 kilomètres, celui-ci peut demander à l'Office de fixer un prix de ligne concurrentiel pour le trafic acheminé sur la ligne de la compagnie ferroviaire qui le dessert jusqu'au lieu de correspondance avec un transporteur de liaison. Un accord doit être conclu au préalable avec le transporteur de liaison qui assurera le transport sur une partie du parcours continu. Le prix de ligne concurrentiel sera établi en fonction des prix applicables à la zone d'interconnexion et des recettes du transporteur local provenant d'une situation concurrentielle.

Interconnexion — Si un expéditeur n'a accès qu'à un seul transporteur ferroviaire au point d'origine ou de destination, il lui est possible d'assurer la correspondance de ses wagons, par voie d'interconnexion d'un transporteur à un autre, et ce à des prix établis par règlement, pourvu que sa voie d'évitement soit située dans un rayon de 30 kilomètres du lieu de correspondance. Cependant, en vertu du paragraphe 27(4), les expéditeurs peuvent demander à l'Office d'agrandir les limites d'interconnexion au-delà de 30 kilomètres.

Arbitrage — Lorsqu'un expéditeur est insatisfait des prix d'un transporteur et que le différend ne peut être réglé, il peut soumettre la question par écrit à l'Office pour arbitrage. La demande d'arbitrage ainsi déposée comprend la dernière offre faite par l'expéditeur au transporteur ainsi que celle du transporteur à l'expéditeur. L'Office soumet la question à un arbitre acceptable pour les deux parties. L'arbitre rend sa décision en choisissant la dernière offre de l'expéditeur ou celle du transporteur. La présentation d'une question pour arbitrage ne constitue pas une instance devant l'Office et n'est pas assujettie au critère de « préjudice commercial important ».

Niveau de services — Lorsqu'un expéditeur est d'avis qu'une compagnie de chemin de fer n'offre pas les « installations convenables » permettant de transporter des marchandises, il peut déposer une plainte auprès de l'Office, lequel mènera une enquête. Si l'Office conclut que le transporteur ne s'acquitte pas de ses obligations en matière de services, il peut enjoindre à la compagnie de remplir cette obligation de la manière et dans les délais qu'il juge indiqués.

Prix communs — Lorsqu'un expéditeur prévoit acheminer des marchandises sur un parcours continu au Canada, et que deux ou plusieurs compagnies de chemin de fer exploitent des parties de ce parcours, il peut demander que les compagnies ferroviaires s'entendent sur un tarif commun pour le parcours continu et sur la répartition du prix dans le tarif. Si les compagnies de chemin de fer ne peuvent s'entendre à cet égard, l'Office peut enjoindre aux compagnies de conclure une entente, sans quoi c'est l'Office qui tranchera.

Préjudice commercial important

CAUSES POSSIBLES	EXEMPLES DE PREUVES PERTINENTES PAR RAPPORT AUX CAUSES	CONSÉQUENCES POSSIBLES POUR L'EXPÉDITEUR	EXEMPLES DE PREUVES PERTINENTES PAR RAPPORT AUX CONSÉQUENCES	REMÈDES POSSIBLES
Service ou exécution du service de transport insatisfaisant, démontré par :				
<ul style="list-style-type: none">• un service peu fiable• le manque de matériel adéquat• le mauvais état du matériel• des délais dans les déplacements• la fréquence insuffisante du service• une manutention des marchandises ou un soin des produits inadéquat• une faible réceptivité du transporteur• des itinéraires comportant des détours ou inefficaces• un manque d'installations raisonnables pour le service de manœuvre• des installations de chargement et de déchargement inadéquates	Documents/registres ou analyses démontrant :	<ul style="list-style-type: none">• des plaintes de la clientèle• l'incapacité de respecter les dates de livraison en raison du manque de fiabilité du service• des commandes annulées (accompagnées des raisons)• des réclamations excessives pour dommages• une augmentation des coûts causée par les heures supplémentaires ou par le recours à un mode de transport plus coûteux, exprimée en pourcentage au cours d'une période donnée• un itinéraire comportant des détours ou inefficace alors qu'un itinéraire plus court et plus rapide est disponible• que l'entreprise est un expéditeur capif n'ayant pas accès à d'autres modes de transport concurrentiels• un service de faible qualité sur l'ensemble d'une période	<ul style="list-style-type: none">• perte de marché• perte de ventes ou de commandes• augmentation des coûts• ralentissement des activités aux installations• perte de l'accès à de nouveaux marchés ou à des marchés futurs	Documents/registres ou analyses démontrant :
<ul style="list-style-type: none">• des plaintes de la clientèle• le rendement financier des activités touchées, au cours d'une période donnée• le taux de croissance des installations ou de l'entreprise au cours d'une période donnée• les clients perdus	Documents/registres ou analyses démontrant :	<ul style="list-style-type: none">• une diminution du trafic• le nombre de ventes ou de commandes perdues• une augmentation des coûts, en chiffres réels et en pourcentage, sur une période donnée• des conséquences concrètes sur les activités des installations (sur les employés)• les ventes, commandes ou marchés annulés• les plaintes de la clientèle• le rendement financier des activités touchées, au cours d'une période donnée• le taux de croissance des installations ou de l'entreprise au cours d'une période donnée• les clients perdus	<ul style="list-style-type: none">• une diminution du trafic• le nombre de ventes ou de commandes perdues• une augmentation des coûts, en chiffres réels et en pourcentage, sur une période donnée• des conséquences concrètes sur les activités des installations (sur les employés)• les ventes, commandes ou marchés annulés• les plaintes de la clientèle• le rendement financier des activités touchées, au cours d'une période donnée• le taux de croissance des installations ou de l'entreprise au cours d'une période donnée• les clients perdus	<ul style="list-style-type: none">• décision de l'Office en vertu de l'article 116 à l'effet que le transporteur ne s'acquitte pas de ses obligations touchant le niveau de services (l'Office peut décréter une mesure de réparation adéquate)• établissement d'un prix de ligne concurrentiel ou agrandissement des limites d'interconnexion pour que l'entreprise ait accès à un autre fournisseur de services

Préjudice commercial important

CAUSES POSSIBLES	EXEMPLES DE PREUVES PERTINENTES PAR RAPPORT AUX CAUSES	CONSEQUENCES POSSIBLES POUR L'EXPÉDITEUR	EXEMPLES DE PREUVES PERTINENTES PAR RAPPORT AUX CONSÉQUENCES	REMÈDES POSSIBLES
Prix insatisfaisant (p. ex., prix trop élevé)	Documents/registres ou analyses démontrant : <ul style="list-style-type: none"> • que d'autres expéditeurs des mêmes marchandises et du même lieu jouissent de prix plus favorables non justifiés par des facteurs de coût ou d'efficacité • qu'une augmentation importante du prix a eu lieu • qu'un changement important a eu lieu dans les coûts annuels de transport, au cours d'une période donnée • que l'entreprise est un expéditeur capif n'ayant pas accès à d'autres modes de transport concurrentiels 	<ul style="list-style-type: none"> • effet préjudiciable sur les activités ou le rendement financier de l'entreprise • perte d'une part du marché • capacité réduite d'entrer en concurrence sur de nouveaux marchés ou de s'y établir • perte de ventes ou de ventes potentielles • annulation de commandes • coûts de transport plus élevés • ralentissement des activités aux installations • report de plans d'expansion 	Documents/registres ou analyses démontrant : <ul style="list-style-type: none"> • les niveaux de production passés et présents • la capacité de l'entreprise d'accroître ses prix de marché pour compenser l'augmentation des coûts de transport • le changement relatif dans les prix de marché du produit par rapport à la variation du coût de transport • les tendances des ventes au cours d'une période donnée • les coûts de transport exprimés en pourcentage des coûts d'exploitation de l'entreprise au cours d'une période donnée • lorsque d'autres moyens de transport ont été utilisés pour le trafic, les pourcentages respectifs du trafic et des coûts de transport de l'entreprise • la variation de l'ampleur du trafic au cours d'une période donnée • les annulations au cours d'une période donnée • le rendement financier des activités touchées, au cours d'une période donnée • le taux de croissance d'installations ou de l'entreprise au cours d'une période donnée 	<ul style="list-style-type: none"> • agrandissement des limites d'interconnexion en vertu du paragraphe 127(4) pour donner à l'entreprise un accès concurrentiel aux services ferroviaires • établissement d'un prix de ligne concurrentiel en vertu de l'article 132 pour donner à l'entreprise un accès concurrentiel aux services ferroviaires • établissement d'un tarif commun en vertu du paragraphe 121(2)

10.0 Appels

L'Office pèsera les intérêts des parties en cause lors de demandes de traitement confidentiel. L'Office est conscient que la divulgation de renseignements commerciaux à des fournisseurs ou à des concurrents d'une partie à une instance peut créer un préjudice. Parallèlement, l'Office considère que les parties doivent disposer d'information suffisante pour être en mesure de présenter leur version des faits.

10.1 Article 40 de la LTC : Gouverneur en conseil

Toute décision de l'Office peut être modifiée ou annulée, en tout temps, suivant la requête d'une personne au Cabinet, ou de la propre initiative du Cabinet. Tout décret du Cabinet modifiant ou annulant une décision lie l'Office et toutes les parties.

10.2 Article 41 de la LTC : cour fédérale

Toute personne peut en appeler d'une décision de l'Office devant la Cour d'appel fédérale sur une question de droit ou de compétence, dans le mois suivant la date de la décision ou dans le délai supérieur accordé par la cour. Le délai pour la décision de la Cour d'appel varie en fonction des parties et des questions en cause, bien que la cour rende généralement sa décision dans les dix-huit mois suivant la décision de l'Office. Des changements récemment apportés aux procédures de la cour font que les parties à un appel doivent maintenant se conformer à des délais précis.

Une décision de l'Office s'applique à compter du moment où elle est rendue sauf lorsque l'une des parties visées demande que la décision n'entre pas en vigueur jusqu'à ce qu'un appel soit entendu, et que l'Office agréé à cette demande.

L'entreprise B croit que les actions du transporteur C ont limité sa capacité d'entrer en concurrence sur les marchés. Elle pourrait demander à l'Office de fixer un prix de ligne concurrentiel. Elle devrait alors fournir des preuves qu'elle subirait un « préjudice commercial important » si l'Office n'acquiesçait à sa demande.

Exemple 2 : Un transporteur ferroviaire s'engage à offrir un service trois jours par semaine à un expéditeur, service qui se révèle peu fiable. L'irrégularité du service peut causer des retards dans les livraisons, des heures supplémentaires, des pertes de ventes et de marchés et une perte d'achalandage. Si on ne remédie pas à la situation, celle-ci pourrait porter préjudice à la réputation et aux activités de l'expéditeur. Ce dernier pourrait demander à l'Office de confirmer les obligations du transporteur visant le niveau de services et devrait alors fournir des preuves qu'il continuerait de subir un « préjudice commercial important » si l'Office n'acquiesçait à sa demande.

On doit cependant noter que les dispositions de la LTC pouvant être assujetties au paragraphe 27(2) n'ont pas pour objet d'alléger le désavantage inhérent qu'un expéditeur pourrait subir, par exemple, en raison de l'ampleur de ses activités ou de son emplacement géographique par rapport aux marchés desservis ou en raison d'un repli des marchés. Ces dispositions ont plutôt pour but de faire en sorte que les expéditeurs reçoivent réparation lorsque cela est nécessaire et que les transporteurs offrent des prix qui soient équitables au plan commercial et des services de transport adéquats.

Le tableau aux pages 12 et 13 présente des causes possibles de préjudice commercial important et les conséquences potentielles de ces causes sur les activités des expéditeurs, ainsi que le genre de preuves qu'un expéditeur pourrait fournir pour prouver tant la cause que les conséquences.

9.0 Confidentialité

Les règles de procédure de l'Office décrivent clairement les mesures que doivent prendre les parties à une instance lorsqu'elles considèrent que les renseignements déposés auprès de l'Office ont un caractère confidentiel. En vertu de ces règles, la personne qui désire qu'un document soit traité comme confidentiel doit déclarer les raisons de ne pas le divulguer.

Toute instance soumise à l'Office qui suscite des délibérations en vertu de l'article 27 peut, dans certaines circonstances, être coûteuse pour les parties, selon la nature de la demande. D'un point de vue économique, le demandeur n'a pas intérêt à demander réparation à l'égard d'un prix, d'un acte ou d'une omission si ce prix, acte ou omission n'entraîne pas un minimum de conséquences commerciales.

En conséquence, le demandeur devrait être en mesure de démontrer que les actions du transporteur auront vraisemblablement une incidence dépassant un niveau *négligeable*. L'expéditeur pourrait, par exemple, être appelé à démontrer que le prix ou le service en cause affecte négativement sa capacité de commercialiser ses marchandises, de préserver sa position dans un marché donné ou encore de s'établir sur de nouveaux marchés. À cet égard, le demandeur pourrait aussi démontrer que le prix ou le service d'un envoi le place en position désavantageuse face à ses concurrents.

8.1 Exemples

Exemple 1 : Deux manufacturiers d'un produit semblable sont établis dans la même région. L'entreprise A est desservie par les transporteurs ferroviaires C et D. L'entreprise B n'est au départ desservie que par le transporteur C.

Grâce au transporteur D, l'entreprise A dispose d'un accès à certains marchés des États-Unis. Cependant, l'entreprise B est maintenant en position d'étendre ses marchés aux États-Unis et obtient l'accord du transporteur D pour être desservie depuis le lieu de correspondance le plus près, à certaines conditions.

L'entreprise B demande par la suite au transporteur C d'établir un prix de ligne concurrentiel depuis le point initial jusqu'au lieu de correspondance le plus rapproché avec le transporteur D. Le transporteur C propose un prix que l'entreprise B rejette, parce que si elle acceptait ce prix, elle ne pourrait pas faire concurrence à l'entreprise A sur le marché américain. Le prix proposé peut limiter la capacité de l'entreprise B d'étendre ses marchés, ce qui résulte en des ventes et des recettes perdues et impose un frein à la croissance future.

La portée de l'examen de l'Office dépendra de la nature de la demande et de l'ampleur des activités qui y sont visées – c'est-à-dire l'incidence que le prix ou le service de l'envoi a sur une portion précise des activités de l'expéditeur.

Lorsqu'un expéditeur demande réparation à l'égard du prix ou du service d'un envoi qui, de l'avis de l'expéditeur, a causé ou causera vraisemblablement un préjudice commercial important à l'ensemble de ses activités ou à l'ensemble de son trafic, l'Office peut examiner les conséquences globales pour l'expéditeur.

D'autre part, lorsque la demande se limite à une portion des activités de l'expéditeur ou au trafic de l'une des marchandises, l'Office peut se concentrer sur cette seule portion des activités ou du trafic de l'expéditeur.

7.0 Portée de l'examen de l'Office

Dans la cause mentionnée, l'Office national des transports devait rendre une décision en rapport avec les dispositions portant sur la fixation de prix abusifs, alors contenues dans la Loi. Après avoir examiné l'état de la concurrence dans les marchés des transports touchés, l'Office a rendu une décision à l'effet que la stratégie agressive d'établissement des prix adoptée par la compagnie de chemin de fer ne causait pas de préjudice important, soit de manière générale envers la concurrence, soit directement à l'endroit de concurrents. En réussissant à faire maintenir cette ment à l'endroit de concurrents. En réussissant à faire maintenir cette décision, les expéditeurs ont pu profiter de la structure de prix avant-régulée du chemin de fer.

Il convient de souligner que le « préjudice » auquel le paragraphe 27(2) réfère n'est pas nécessairement un préjudice résultant d'une perte visible, par exemple la perte de certaines ventes conclues précédemment dans certains marchés. Au contraire, puisque la Loi laisse un large champ à cette définition, un expéditeur peut faire valoir la perte de gains futurs ou potentiels. Dans la même veine, un expéditeur pourrait faire valoir qu'il subit un « préjudice » du fait qu'il est ou qu'il sera incapable d'augmenter sa clientèle dans de nouveaux marchés ou de futurs marchés.

Le paragraphe 27(3) aide l'Office à déterminer le type de questions qu'il pourrait étudier au moment de décider si un expéditeur subirait ou non un préjudice commercial important en cas de rejet de sa demande. Ce paragraphe aide aussi l'Office à évaluer l'ampleur du préjudice affectant les activités d'un expéditeur.

Par exemple, en plus de la disponibilité d'autres moyens de transport, le paragraphe 27(3) énonce que l'Office peut prendre en compte les facteurs suivants :

- le marché et les conditions du marché qui ont trait aux *marchandises en cause*;
- les lieux desservis et l'importance du *trafic*;
- l'ampleur des *activités connexes*;
- la nature du *trafic ou du service* en cause.

Ces considérations, par l'accent constant qu'elles placent sur les « *marchandises* » et le « *trafic* », indiquent que l'Office devrait adopter une approche circonscrite au moment d'évaluer le préjudice commercial important causé aux activités d'un expéditeur, à savoir limiter son examen au seul trafic ou aux seules marchandises visés par la demande. Il n'est donc pas nécessaire que l'Office évalue l'incidence sur l'ensemble des activités d'un expéditeur, à moins que la demande de ce dernier ne vise l'ensemble de son trafic.

Certains expéditeurs ont cité une décision rendue par l'organisme¹ auquel l'Office a succédé, à l'appui de l'argument selon lequel l'Office n'acquiescera à une demande que s'il évitera ainsi la faillite d'un expéditeur. Cependant, cette cause ne concerne pas directement l'article 27 de la LTC, du fait qu'elle visait des transporteurs et la concurrence entre transporteurs dans un marché donné et que sa portée n'était pas limitée aux conséquences pour un expéditeur donné.

1. *Upper Lakes Group Inc. et al. c. National Transportation Agency et al.* (1995) 3 C.F. 395, cause dans laquelle une décision a été rendue en vertu des dispositions de la *Loi de 1987 sur les transports nationaux*.

- les marchés que l'expéditeur s'efforce de préserver ou d'étendre ou dans lesquels il tente de s'établir.

L'Office devrait aussi évaluer la nature et l'ampleur du préjudice commercial que pourrait subir l'expéditeur dans le cas où la demande de réparation ne serait pas acceptée par l'Office.

L'Office ne demandera peut-être pas à un expéditeur des renseignements financiers détaillés, courants ou sous forme de prévisions, pour démontrer les conséquences vraisemblables si l'Office n'acquiesce pas à la demande. L'expéditeur ne devra peut-être pas non plus présenter une preuve orale à l'Office lorsque ce dernier fait une étude de documents ou de dossiers. Toutefois, si une audience a lieu, l'expéditeur pourra citer des témoins afin d'établir la preuve du préjudice commercial qu'il subira vraisemblablement. En vertu des règles de procédure de l'Office, la compagnie de chemin de fer peut interroger ces témoins.

5.2 Nature spéculative de l'évaluation

La Loi mentionne le préjudice potentiel futur qui pourrait découler du refus de la demande. L'Office doit donc évaluer si un tel préjudice sera causé et, si oui, l'ampleur qu'il aura. Une telle évaluation demande, en raison de sa nature spéculative, une certaine part de souplesse. L'Office doit s'assurer que le préjudice commercial important *aurait* lieu si la demande était rejetée.

Il peut être plus difficile de prouver qu'un préjudice se produira dans l'avenir que de démontrer un préjudice passé. C'est pourquoi les demandeurs pourront préférer avoir subi un préjudice, qu'ils continuent de subir un préjudice commercial important et *qu'ils continueront de le subir* si l'Office ne prend pas de mesure pour remédier à la situation.

Le préjudice commercial pourrait inclure les effets défavorables sur la réputation ou les ventes d'une société; les effets défavorables découlant du fait que la société ne s'acquitte pas de ses contrats; des dépenses financières *importantes*; ou des possibilités d'expansion commerciale ratées.

connexion. Les demandes peuvent aussi viser le service d'un envoi, par exemple pour que l'Office exige d'une compagnie de chemin de fer qu'elle s'acquitte d'une obligation touchant le niveau de services.

L'article 27 ne s'applique pas à l'arbitrage.

4.0 « Préjudice commercial important »

Après avoir conclu que le demandeur peut être considéré comme un « expéditeur » et que la réparation demandée se rapporte au « prix ou au service d'un envoi », l'Office peut alors entreprendre la procédure servant à déterminer si le demandeur subirait un « préjudice commercial important ».

4.1 Évaluation subjective

Le terme « important » est certes imprécis et sujet à interprétation. Toute décision de l'Office à cet égard découle donc d'une évaluation au cas par cas, fondée sur les renseignements présentés. De manière générale, il semble qu'on considère « important » ce qui a de la valeur, c'est-à-dire ce qui dépasse un niveau négligeable ou minimum.

Même si le législateur n'a pas défini l'expression « préjudice commercial important », la jurisprudence et les lexiques juridiques traitent d'expressions semblables. Ce sont des sources auxquelles l'Office peut se référer pour l'aider dans son interprétation.

5.0 Responsabilités de l'Office

5.1 Type de preuves pouvant être apportées

Le paragraphe 27(3) de la *LTC* sert de guide quant au type de questions que l'Office peut étudier en vue de déterminer s'il existe un « préjudice commercial important ». L'Office devrait ainsi tenter de comprendre :

- la nature du trafic;
- son origine et sa destination;
- les normes de service exigées;

3.2 Restriction

Lorsqu'un expéditeur dépose une demande relativement au prix ou au service d'un envoi, le paragraphe 27(2) impose une restriction à l'Office, à savoir que l'Office doit déterminer si le demandeur (l'expéditeur) subirait un *préjudice commercial important* en cas de rejet de sa demande. Compte tenu des recours existant dans la *LTC* à l'égard des divers modes de transport, cela signifie en pratique que le paragraphe 27(2) est la disposition de la Loi ayant les plus grandes conséquences sur toutes les questions ferroviaires.

Lorsqu'il étudie une demande se rapportant au paragraphe 27(2), l'Office doit déterminer si cette restriction touche le demandeur. L'Office doit ainsi déterminer, entre autres choses, si le demandeur est un expéditeur et si la demande vise le prix ou le service d'un envoi.

3.3 Définitions

L'article 6 de la *LTC* définit un « expéditeur » comme une « personne qui expédie des marchandises par transporteur, ou en reçoit de celui-ci, ou qui a l'intention de le faire ». Le « transporteur » est pour sa part défini comme une « personne se livrant au transport de passagers ou de marchandises par un moyen de transport assujéti à la compétence législative du Parlement ».

Certains articles de la *LTC* se rapportant aux plaintes et aux demandes mentionnent explicitement les demandes des « expéditeurs », par exemple le paragraphe 121(2) visant les tarifs communs et l'article 132 sur les prix de ligne concurrentiels. Cependant, d'autres articles de la Loi, tels que l'article 116 (niveau de services) et le paragraphe 127(4) (agrandissement des limites d'interconnexion) visent aussi les expéditeurs du fait qu'on y emploie les expressions « quiconque », « compagnie de chemin de fer », « administration municipale » ou « tout intéressé ».

3.4 Prix ou service d'un envoi

La restriction qu'impose le paragraphe 27(2) ne s'applique qu'à l'égard du *prix ou du service d'un envoi*. En fait, la *LTC* n'énumère pas les demandes visées par cette disposition. Les demandes se rapportant au prix d'un envoi incluent celles portant sur les prix communs, les prix de ligne concurrentiels ou encore l'agrandissement des limites d'inter-

2.2 L'instance n'est pas un test préalable !

L'Office se prononce quant à l'existence d'un préjudice commercial important au *même moment* où il juge du mérite d'une demande. Contrairement aux dispositions antérieures de la Loi, le paragraphe 27(2) ne prévoit pas de test *prima facie*. Cela signifie que la Loi n'impose pas à l'Office l'obligation de décider si l'expéditeur « subirait autrement un préjudice commercial important », avant d'avoir pu entendre la demande.

Dans toute instance, l'Office voudra vraisemblablement entendre la preuve et les arguments concernant le « préjudice commercial important » et se prononcera sur cette question lors de sa décision sur la demande même. Par exemple, si un expéditeur demandait à l'Office de rendre une décision au sujet d'un manquement présumé d'un chemin de fer à ses « obligations touchant le niveau de services », l'Office évaluerait les aspects de « préjudice commercial important » et de « niveau de services » de l'affaire dans un même temps, et non l'un après l'autre.

Il y a donc une très nette distinction entre le paragraphe 27(2) de la *LTC* et, par exemple, l'article 23 de la *Loi de 1967 sur les transports nationaux*, en vertu duquel un demandeur devait déposer une demande d'autorisation d'interjeter appel face à l'action d'un transporteur. Cette demande devait convaincre la précédente Commission canadienne des transports que la demande était « à prime abord fondée » avant que la Commission n'enquête sur les actions du transporteur.

3.0 Interprétation

3.1. Réparation

En vertu du paragraphe 27(1) de la *LTC*, l'Office peut acquiescer à toute ou à une partie d'une demande ou accorder toute autre réparation supplémentaire ou substitutive qu'il juge indiquée. Ce paragraphe s'applique à toute demande soumise à l'Office en vertu des dispositions de la *LTC* ou d'une autre loi.

L'article 29 de la *LTC* impose à l'Office l'obligation de régler toute affaire dont il est saisi dans un délai de 120 jours, à moins que les parties ne s'entendent pour prolonger ce délai. Des délais inférieurs peuvent aussi s'appliquer à l'égard de certaines dispositions de la Loi. Par exemple, pour les demandes de prix de ligne concurrentiels et de prix communs, l'Office doit rendre sa décision dans un délai de 45 et de 90 jours respectivement.

2.1 Délai pour accorder réparation

L'Office est un tribunal quasi judiciaire qui n'est cependant pas assujéti à des règles strictes en matière de preuve ou de procédures et qui peut donc faire preuve de souplesse. Les parties ne sont pas tenues d'être représentées par un avocat. Dans toute instance comportant une demande de réparation en vertu du paragraphe 27(2) de la Loi, l'Office doit être convaincu selon toutes probabilités que le demandeur encourrait un préjudice commercial important si l'Office ne lui accordait pas réparation.

2.0 Nature des instances

- Circonstances**
- (3) « Les circonstances peuvent notamment comprendre :
- a) le marché et les conditions du marché qui ont trait aux marchandises en cause;
 - b) les lieux desservis et l'importance du trafic;
 - c) l'ampleur des activités connexes;
 - d) la nature du trafic ou du service en cause;
 - e) la possibilité pour l'expéditeur de faire appel à un autre mode de transport des marchandises;
 - f) tout autre élément que l'Office estime pertinent.
- Modification**
- (4) « L'Office peut, notamment sous condition, apporter ou autoriser toute modification aux procédures prises devant lui.
- Arbitrage**
- (5) « Le présent article ne s'applique pas à l'arbitrage prévu par la partie IV. »

Des groupes d'expéditeurs ont exprimé des préoccupations au sujet des moyens de négociation qui sont assujettis au critère du « préjudice commercial important » du paragraphe 27(2) de la *Loi sur les transports au Canada (LTC)*. Les dispositions de la Loi se rapportant aux prix de ligne concurrentiels et au niveau de services prévoient que le demandeur doit convaincre l'Office des transports du Canada (l'Office) qu'il subira un préjudice commercial important si l'Office n'acquiesce pas à sa demande.

On constate à l'heure actuelle un manque de décisions importantes établissant des précédents ainsi que de renseignements qui permettent d'interpréter la portée de cette disposition. L'Office a donc rédigé les présentes lignes directrices pour préciser les facteurs qu'il pourrait prendre en compte en vertu du paragraphe 27(2) de la Loi, dans le but d'aider expéditeurs et transporteurs à mieux comprendre la disposition. Comme à l'habitude, cependant, l'Office continuera à rendre ses décisions objectivement, en fonction des circonstances particulières de chaque cas.

1.1 Objet

Ces lignes directrices décrivent la nature et l'ampleur de la preuve que l'Office peut exiger, en vertu du paragraphe 27(2) de la Loi, pour s'assurer que le demandeur subirait un « préjudice commercial important ».

1.2 Article 27

L'article 27 de la LTC se lit comme suit :

Réparation

27. (1) « L'Office peut acquiescer à tout ou partie d'une demande ou prendre un arrêté, ou, s'il l'estime indiqué, accorder une réparation supplémentaire ou substitutive.

Restriction

(2) « L'Office n'acquiesce à tout ou partie de la demande d'un expéditeur relative au prix ou au service d'un envoi que s'il estime, compte tenu des circonstances, que celui-ci subirait autrement un préjudice commercial important.

© Ministre des Travaux publics et Services
gouvernementaux Canada, 1998

Imprimé et relié au Canada

ISBN 0-662-63965-0

N° de catalogue TU4-10/1998

Cette publication est disponible sur le Web de l'OTC à
www.cta-otc.gc.ca

On peut également obtenir des renseignements sur
l'Office et ses programmes en composant le
(819) 997-0344

Toute correspondance doit être adressée à :

Office des transports du Canada

Édifice Jules-Léger

15, rue Eddy

Hull (Québec)

K1A 0N9

Cette publication est disponible en format alternatif.

Le présent guide n'a été préparé qu'à des fins
d'information. En toutes circonstances, le texte de la
Loi et des règlements a préséance.



Renseignements à l'intention des expéditeurs et des transporteurs

Lignes directrices pour
l'interprétation du
« préjudice commercial
important »





Renseignements à l'intention des expéditeurs et des transporteurs

OTC • CTA



Lignes directrices pour
l'interprétation du
« préjudice commercial
important »